

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES INDIENS

SHERPA FORMATION

Ayesha Desquiens et Jérémy Grasset

A Paris en 2024

**19 et 20 mars
13 et 14 novembre**



Participants

Cette formation s'adresse aux cadres et dirigeants qui communiquent, négocient et travaillent avec des Indiens

Prérequis : une première expérience de travail avec des Indiens est préférable

Objectif

Découvrir l'influence qu'exerce la culture de chacun, Indiens et Français, sur ses perceptions, sa communication et son comportement dans l'entreprise

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles en Inde.

Le prendre en compte dans la relation professionnelle : décoder le Oui et le Non, travailler en équipe avec des Indiens, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Indiens, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Moyens

Deux journées interactives animées par 2 formateurs

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils

Les outils

Des exercices collectifs et individuels
Une mise en pratique immédiate par des études de cas et simulations
Brainstorming, sondage, quizz, études de cas, mise en situation, vidéos, ...

Une évaluation par quizz à la fin de chaque journée.
Un plan d'action à la fin de la formation.

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES INDIENS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en 2 journées.
Chaque partie répond à un objectif particulier*

1. Faire le point sur notre collaboration avec les Indiens et prendre conscience de l'impact de nos cultures
2. Apprendre à structurer la communication et la collaboration en intégrant les éléments de la culture indienne et des codes de communication. Savoir construire la relation dans le contexte historique et socio-économique indien
3. Co-construire des règles de fonctionnement pour optimiser le management et la gestion des projets avec les Indiens
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial indien (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Ayesha Desquiens et Jérémy Grasset

Ayesha Desquiens est une Indienne qui vit et travaille en France depuis 2019

Née et éduquée en Inde, Ayesha a eu une première carrière en tant que présentatrice au sein de la plus grande chaîne d'information en Inde, NDTV. Elle a ensuite développé une carrière internationale dans le recrutement au Japon pour des clients allant de L'Oréal à Shiseido, en passant par Microsoft ou Amazon.

Installée à Paris, elle a lancé sa propre agence de recrutement indépendante, gérant avec succès des projets multi-pays, notamment avec l'Inde en partenariat avec des scale-ups françaises. Parallèlement, elle a été Partner Asie-Pacifique pour une société de recrutement de cadres dirigeants en mettant à profit son expertise de cette région.

Aujourd'hui Directrice Associée au sein du cabinet W Executives, Ayesha conseille au quotidien les partenaires de l'agence sur tous les aspects liés à l'interculturel dans les affaires.

Elle est mariée avec un Français et a 2 enfants bi-culturels.

Jérémy Grasset travaille avec des Indiens depuis 2004

Il a beaucoup voyagé et travaillé dans les différents Etats de l'Inde ; il a vécu plus de 10 ans en Inde du Nord & en Inde du Sud. Il a accumulé une longue expérience de négociation, management et gestion de projets avec des Indiens.

Il a participé aux projets de plus de 200 sociétés en Inde, dont plusieurs PME européennes, des ETI & de grands groupes. Dirigeant de sa propre société en Inde depuis 2007, avec 30 employés, il a rencontré et résolu tous types de cas d'incompréhension culturelle entre Européens et Indiens.

Il aime à partager ses expériences pour aider ses clients à dépasser leurs différents "challenges".

Il parle hindi et un peu de Tamil.

**19 et 20 mars
13 et 14 novembre 2024**

**Inscription
contact@sherpa-formation.com
Date limite : 1er mars**

**5 rue du Helder 75009 Paris
Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 5324 5373**

**Tarif : 1 400 Euros HT
Déjeuners compris**

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES INDIENS

PROGRAMME

Jour 1

1 - Prendre conscience de l'impact de la culture sur nos modes de collaboration

- Nos expériences de travail avec les Indiens
- Les Français et les Indiens, nos perceptions croisées et leur impact sur notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Les disparités et inégalités régionales et sociales ; les castes et les religions

Approche interactive, qui permet de prendre conscience du fonctionnement des équipes franco-indiennes. Nuage de mots, sondages.

2 - Communiquer avec des Indiens : les clés culturelles

- Vie privée et vie professionnelle, un tout ; les sujets tabous ; les réseaux
- L'importance de la relation versus la tâche
- Les codes de communication : explicite versus implicite ; le Oui et le Non ; le silence
- Linéarité versus complexité et opacité
- La langue anglaise et les langues régionales
- Communiquer à distance : WhatsApp business
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication
- La société indienne : traditionnel et modernité ; la classe moyenne
- Comment structurer, partager, vérifier, obtenir des informations
- Anticipation versus réactivité. La gestion du temps et le suivi
- L'impact de l'Histoire de l'Inde ; le fédéralisme ; le nationalisme

Des outils qui permettent d'illustrer les corrélations entre le contexte culturel et les comportements des Indiens dans le travail. Mise en situation, études de cas. Vidéos.

Jour 2

3 - Manager et gérer les projets avec des Indiens

- Le contexte politique et économique ; la bureaucratie
- Les styles de management ; comment motiver selon les générations, Hommes/Femmes
- L'implication et la confiance ; l'importance du devoir. Le pouvoir et la corruption
- La nécessité de « bétonner » les décisions
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes
- Organiser une réunion avec les Indiens
- Le travail en équipe : Définition des objectifs, suivi d'avancement, points d'étape
- Détection et gestion des conflits

Des outils (sondages, nuage de mots, quiz) et études de cas qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants.

4 - Travailler avec des partenaires indiens (clients ou fournisseurs)

- La négociation : rapport de force et 'win-win' ; le pragmatisme indien
- Confiance et patience ; la confidentialité
- Suivi et contrôle : avancement et qualité.
- Le contrat versus la relation à long terme ; l'engagement moral, la jalsa

Des outils (sondages, nuage de mots, quiz) mise en situation et études de cas qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants.

**Synthèse : Notre collaboration avec des Indiens ; comment créer et maintenir la confiance.
Plan d'action et axes de progrès**